



FACULTAD DE CIENCIAS DE LA ADMINISTRACIÓN ESCUELA INGENIERIA DE SISTEMAS Y TELEMATICA

1. Datos

Materia: EMPRENDEDORES II
Código: FAD0220
Paralelo: A
Periodo : Septiembre-2021 a Febrero-2022
Profesor: CRESPO MARTINEZ PAUL ESTEBAN
Correo electrónico: ecrespo@uazuay.edu.ec
Prerrequisitos:

Código: FAD0213 Materia: EMPRENDEDORES I

Nivel: 9

Distribución de horas.

Docencia	Práctico	Autónomo: 0		Total horas
		Sistemas de tutorías	Autónomo	
4				4

2. Descripción y objetivos de la materia

Dentro de esta asignatura se pretende enseñar al alumno como poner su negocio propio y hacerlo crecer, además de las etapas y componentes que deben considerar en el establecimiento de una empresa, las formas de financiamiento, los negocios en internet, las empresas familiares, la gestión financiera y las obligaciones tributarias.

Se dará una introducción a la negociación y a la toma de decisiones, que son capacidades que deben lograr los gerentes de hoy en día.

También se enseñarán algunos mecanismos utilizados por la Gerencia de Marketing para encontrar nuevos segmentos de mercado, aprender a entender y retener a los clientes, y como garantizar un adecuado proceso de servicio.

La gerencia de una empresa no es algo fácil. Este curso pretende dar conocer las técnicas de gerenciamiento, tanto en los ámbitos de marketing como en la parte de análisis financiero. De esta manera se aprenderá como plantear y aplicar estrategias y tomas de decisión en base a las condiciones del mercado y las fortalezas del negocio; así como también las distintas alternativas de financiamiento para los negocios que se pueden considerar en un momento necesario.

También permitirá conocer los tipos de empresas que se crean en nuestro medio, entre ellas las familiares que ocupa un porcentaje significativo de acuerdo a las realidades Ecuatorianas, especialmente cuencanas.

Existirá la posibilidad de que al terminar este proceso de conocimiento del emprendimiento el estudiante esté en capacidad de afrontar los retos empresariales que se le presentarán en la vida profesional.

El conocimiento y la destreza del manejo del emprendimiento le permitirán al estudiante formular su negocio en base a las asignaturas aprendidas, ya que estarán en capacidad de plantearse negocios de comercio electrónico, empresas consultoras, servicio técnico, desarrollo de aplicaciones, centros de capacitación, entre otras.

3. Objetivos de Desarrollo Sostenible

4. Contenidos

01.	Organizaciones, empresas e instituciones
01.01.	Introducción al mundo empresarial (1 horas)
01.02.	Empresas familiares: perspectiva y caracterización (2 horas)
01.03.	Las 7S de McKinsey en la organización (1 horas)
01.04.	Confusión entre propietario y gerente (1 horas)
01.05.	El estilo de dirección (1 horas)
01.06.	Marco legal organizacional (2 horas)
01.06.	Manejo de conflictos (2 horas)
01.07.	La toma de decisiones sinérgica (2 horas)
01.07.	Ciclo de vida empresarial (1 horas)
01.08.	Estructuras y organigramas (1 horas)
01.08.	Modelos de negocio (2 horas)
01.09.	Negocios por internet (E-Commerce, e-Business) (4 horas)
02.	Talento Humano
02.01.	El talento humano vs el recurso humano (1 horas)
02.02.	Selección y administración del talento humano (2 horas)
02.03.	Evaluación por talento humano (1 horas)
02.04.	Administración de roles y salarios. (1 horas)
02.05.	Capacitación y desarrollo del personal (2 horas)
02.05.	Reglamentos y leyes ecuatorianas sobre talento humano (1 horas)
03.	Aspectos financieros
03.01.	Objetivos del área financiera según la Clasificación de las empresas (2 horas)
03.02.	Sistema contable de la empresa (0 horas)
03.02.01.	La contabilidad de la empresa (1 horas)
03.02.02.	Catálogo de cuentas (1 horas)
03.02.03.	Software a utilizar (1 horas)
03.03.	Costos, Gastos y Capital social (3 horas)
03.04.	Proyección del flujo de efectivo (1 horas)
03.05.	Estados financieros proyectados (0 horas)
03.05.01.	Estado de Resultados (1 horas)
03.05.02.	Balance General (1 horas)
03.06.	Indicadores financieros (2 horas)
04.	Análisis financiero
04.01.	Interés simple y exacto, cálculo del tiempo. (1 horas)
04.02.	Pagares. El valor presente de una deuda. Ecuaciones de valor (1 horas)
04.03.	Ejercicios sobre interés simple (2 horas)
04.05.	El análisis vertical y el análisis horizontal (2 horas)
04.07.	Estrategias financieras (2 horas)
05.	Obligaciones tributarias
05.01.	Personas naturales obligadas y no obligadas a llevar contabilidad (1 horas)
05.02.	Anexos y formularios del Servicio de Rentas Internas (1 horas)
06.	Estrategias y herramientas empresariales
06.01.	Propuesta de valor (1 horas)
06.02.	Misión y visión organizacional (1 horas)
06.03.	Definición de objetivos (1 horas)
06.04.	Formulación de estrategias y tácticas (1 horas)
06.05.	Cuadro de mando integral (2 horas)
06.06.	FODA y posición estratégica de evaluación de acciones (2 horas)

06.07.	Cadena de valor de Porter (1 horas)
06.08.	Modelo CANVAS (1 horas)
07.	Ventas
07.01.	Fuerza de ventas (1 horas)
07.02.	Negociación (1 horas)
07.03.	Etapas de la venta (1 horas)

5. Sistema de Evaluación

Resultado de aprendizaje de la carrera relacionados con la materia

Resultado de aprendizaje de la materia

Evidencias

ai. Hace uso de los conocimientos y saberes desarrollados, en ámbitos gerenciales y administrativos de la empresa.

-Analiza los componentes (micro) que puedan aventajar o perjudicar al negocio (macro).	-Evaluación escrita -Proyectos -Resolución de ejercicios, casos y otros
-Aplica los conocimientos adquiridos en la parte financiera para interpretar un balance y poder formular estrategias de competitividad.	-Evaluación escrita -Proyectos -Resolución de ejercicios, casos y otros
-Aplica los conocimientos aprendidos en marketing para poder establecer estrategias de formulación de valor agregado, así como de satisfacción.	-Evaluación escrita -Proyectos -Resolución de ejercicios, casos y otros
-Aprende a liderar un equipo de trabajo, conociendo y aplicando mecanismos para la selección, coordinación y ejecución de tareas, así como la resolución de conflictos.	-Evaluación escrita -Proyectos -Resolución de ejercicios, casos y otros

aj. Interactúa con su entorno para indagar información

-Aprender a realizar estudios de mercado frecuentes para determinar las preferencias y necesidades del consumidor.	-Evaluación escrita -Proyectos -Resolución de ejercicios, casos y otros
-Conocer los mecanismos de la investigación de mercados para aplicarlos en la creación de un negocio y la formulación de estrategias.	-Evaluación escrita -Proyectos -Resolución de ejercicios, casos y otros

Desglose de evaluación

Evidencia	Descripción	Contenidos sílabo a evaluar	Aporte	Calificación	Semana
Resolución de ejercicios, casos y otros	Manejo de conflictos: Caso de alimentos para perros	Organizaciones, empresas e instituciones, Talento Humano	APORTE	2	Semana: 2 (27/09/21 al 02/10/21)
Resolución de ejercicios, casos y otros	Análisis de casos empresariales: Historia de empresas familiares	Organizaciones, empresas e instituciones	APORTE	3	Semana: 3 (04/10/21 al 09/10/21)
Resolución de ejercicios, casos y otros	Análisis de caso: Modelo de negocios	Organizaciones, empresas e instituciones, Talento Humano	APORTE	5	Semana: 6 (25/10/21 al 30/10/21)
Evaluación escrita	Prueba sobre aspectos financieros	Análisis financiero, Aspectos financieros	APORTE	5	Semana: 8 (08/11/21 al 13/11/21)
Proyectos	Presupuesto, flujo de efectivo y viabilidad financiera del proyecto	Análisis financiero, Aspectos financieros	APORTE	5	Semana: 10 (22/11/21 al 27/11/21)
Resolución de ejercicios, casos y otros	Estrategias empresariales: Casos de estudio	Estrategias y herramientas empresariales, Obligaciones tributarias	APORTE	5	Semana: 12 (06/12/21 al 11/12/21)
Proyectos	Plan de negocio: Definición de estrategias y controles	Estrategias y herramientas empresariales, Obligaciones tributarias, Ventas	APORTE	5	Semana: 14 (20/12/21 al 23/12/21)
Proyectos	Plan de negocio	Análisis financiero, Aspectos financieros, Estrategias y herramientas empresariales, Obligaciones tributarias, Organizaciones, empresas e instituciones, Talento Humano, Ventas	EXAMEN	20	Semana: 19 (24/01/22 al 28/01/22)
Resolución de ejercicios, casos y otros	Resolución de un caso empresarial.	Análisis financiero, Aspectos financieros, Estrategias y herramientas empresariales,	SUPLETORIO	20	Semana: 20 (02/02/22 al 05/02/22)

Evidencia	Descripción	Contenidos sílabo a evaluar	Aporte	Calificación	Semana
		Obligaciones tributarias, Organizaciones, empresas e instituciones, Talento Humano, Ventas			

Metodología

La materia Emprendedores exige un alto grado de imaginación para desarrollar y promocionar sus ideas de negocio. Por ello, se propone utilizar la siguiente metodología:

El aprendizaje será realizado a través de clases magistrales, aplicación de los conocimientos mediante prácticas y análisis de casos empresariales. Se propondrán ejercicios para que el estudiante pueda resolverlos y con ello proponer un modelo de negocio, el cual será presentado en la rueda de negocios de la Facultad de Ciencias de la Administración.

Los trabajos serán revisados previamente por la plataforma Urkund, con un criterio de aceptación de máximo el 5% de similitud.

Criterios de Evaluación

Para la calificación de los trabajos se tomará mucho en cuenta los siguientes factores:

- Los trabajos copiados textualmente de Internet u otras fuentes sin haberlas citado serán consideradas como plagio y serán calificadas automáticamente con cero.
- Los documentos deben ser coherentes y mantener una adecuada redacción, ortografía y citas bibliográficas.
- Las presentaciones con diapositivas son simplemente una guía de apoyo al expositor. Deben ser lo más claras y visuales posibles, debido a que el marketing es un factor predominante en el emprendimiento. Diapositivas cargadas con texto tendrán un valor de cero puntos.
- Se considerará la profundidad del análisis y el uso de matrices que soporten el mismo, cuando se revisen los casos empresariales.
- La exposición de los trabajos exige mucha preparación a los participantes de la misma. Se tomará en cuenta la seguridad y claridad de explicación, el lenguaje corporal, el conocimiento sobre el tema, la apariencia física del expositor.
- En todas las pruebas y lecciones escritas se calificará procedimiento de resolución y resultados obtenidos, considerando coherencia y certeza en la aplicación de razonamientos y teorías. Además de la resolución de casos y ejercicios, todas las evaluaciones incluirán preguntas de razonamiento e interpretación de información.
- El examen final contemplará un trabajo en el cual, se apliquen los conocimientos adquiridos para formular un plan de negocio, el mismo que consistirá en una exposición (50%) y un documento de soporte (50%). Se evaluará la calidad de la presentación, considerando aspectos de marketing, presentación de los expositores, control del tiempo de la exposición, precisión en las estrategias planteadas y el análisis financiero, así como también la calidad del contenido y el material de soporte de la documentación. Los expositores deberán incluir un resumen sobre la motivación que ha tenido para la creación de su negocio, además de los pasos que han realizado para cumplir con el mismo.

Todo trabajo de investigación deberá incluir la siguiente frase: "POR MI ÉTICA Y HONOR, DECLARO QUE ESTE TRABAJO ES FRUTO DE MI PROPIO ESFUERZO".

6. Referencias

Bibliografía base

Libros

Autor	Editorial	Título	Año	ISBN
CHIAVENATO, IDALBERTO	Mc Graw Hill	INNOVACIONES DE LA ADMINISTRACIÓN, TENDENCIAS Y ESTRATEGIAS, LOS NUEVOS PARADIGMAS.	2010	978-607-150289-6
KOTLER, KELLER	Pearson Education	DIRECCIÓN DE MARKETING	2006	0-13-145757-8
VANEGAS, VANEGAS. ROBBINS, STEPHEN P.; COULTER, MARY; GONZALEZ, ANGEL CARLOS; TRAD; LLAMAS BONILLA,	Pearson Education	CULTURA ORGANIZACIONAL Y EL AMBIENTE: LAS RESTRICCIONES	2000	NO INDICA
AYRES FRANK	McGraw Hill	MATEMÁTICAS FINANCIERAS	2001	968-422-160-6
KOTLER, PHILIP; ARMSTRONG, GARY.	Pearson	Fundamentos de marketing	2007	
IESS	IESS	Normativas de seguridad y salud en el trabajo	2012	
ALLES, MARTHA ALICIA	Granica	Desempeño por competencias	2006	950-641-378-9
Robert S. Kaplan; David P. Norton	Gestión 2000	El cuadro de mando integral: the balanced scorecard	2013	

Web

Autor	Título	Url
-------	--------	-----

Autor	Título	Url
García Erquiaga, Eduardo	Aprendiendo De Los Errores Del Emprendedor: Claves Para Evitar El Fracaso	http://site.ebrary.com/lib/uasuaaysp/docDetail.action?docID=10063255&p00=emprendedor
Schnarch Kirberg, Alejandro Schnarch	Marketing Para Emprendedores	http://site.ebrary.com/lib/uasuaaysp/docDetail.action?docID=10466941&p00=emprendedor
Servicio de Rentas Internas	Web oficial	www.sri.gob.ec

Software

Bibliografía de apoyo

Libros

Autor	Editorial	Título	Año	ISBN
ALCARAZ. R., RAFAEL E.	McGraw Hill Interamericana Editores, S.A. de C.V:	EL EMPRENDEDOR DE ÉXITO	2011	978 607 15 0611 5
Morillo Wellenius, Mauricio	Imprenta Mariscal	Emprende Ya	2019	798-9942-36-523-1

Web

Software

Docente

Director/Junta

Fecha aprobación: **12/09/2021**

Estado: **Aprobado**